

# „Professionelle (Preis)verhandlungen und effektive Selbstpositionierung“



Praxisorientierte Verhandlungstechniken!

22. Juni 2018

## Idee

Als Selbständige/r oder Angestellte/r sind Sie für Ihren Umsatz und Ertrag verantwortlich. Sie müssen in Verhandlungen Preise und Honorare nennen und durchsetzen.

Fällt Ihnen das manchmal schwer? Senken Sie Ihre Gewinnmarge, weil Sie Ihre Preisforderung gegenüber dem Kunden nicht halten können? Gewähren Sie ungewollt Rabatte? Haben Sie Hemmnisse sich selber offensiv zu vermarkten? Und senken Sie deshalb den Preis?

**Lernen Sie, wie Sie erfolgreich verhandeln, sich richtig selbst vermarkten und Ihren Preis durchzusetzen.**

## Zielgruppe

- Top Management, Geschäftsführer/innen
- Mittlere Führungskräfte, Referent/innen in den Bereichen, Marketing und Vertrieb
- Organisationsberater/innen, Coaches, Trainer/innen & Supervisor/innen
- Personen, die sich als Berater oder Coaches selbständig machen wollen und Möglichkeiten der Qualifizierung suchen

## Nach dem Seminar...

- ... haben Sie einen kompakten Einblick in das Thema Pricing erhalten. kennen Sie Verhandlungsstrategien in Preisverhandlungen und wissen, wie Sie Preise auch bei Nachlassforderungen verteidigen können.
- ... kennen Sie Techniken, um den Ihre Leistung überzeugend und authentisch zu vertreten.
- ... haben Sie die vermittelten Inhalte in Übungen angewendet und auf Ihr eigenes Portfolio übertragen.
- ... gehen Sie gestärkt in die nächsten Verhandlungen.

### Veranstalter:

inscape – Institut für Fortbildung und Beratung, Köln

### Referent:

Prof. Dr. Markku Klingelhöfer, Saarbrücken

### Ort:

inscape  
Riehler Straße 23  
50668 Köln

### Investition:

245 €, inkl. Mittagsimbiss.

### Zeitraumen:

22. Juni 2018 von 9 bis 17 h

### Informationen und Anmeldung:

inscape gGmbH  
Riehler Straße 23  
50668 Köln

Tel.: +49-221-56 07 60 8  
Fax: +49-221-96 59 85 83

e-Mail:

[gabriele.beumer@inscape-international.de](mailto:gabriele.beumer@inscape-international.de)

## Inhalte

- **Kompakter Einstieg in das Thema Pricing:**  
Positionierung und Kundennutzen // Erfolgreiche Preis- und Ertragsmodelle // Systematische Preisfindung // Kundenindividuelle Preisdifferenzierung
- **Typische Einwände in Preis- und Honorarverhandlungen:**  
Immer wieder: Die Standardeinwände in jeder Verhandlung // Die innere Haltung in Verhandlungen // Effektive Reaktionen auf Standardeinwände
- **Sich vom Preis unabhängig machen:**  
Positionierung // Selbstmarketing // Individueller USP
- **Die Kompetenzanmutung – Das Vertrauen des Kunden gewinnen:**  
Fragetechniken zur Bedarfsanalyse // Helden- und Erfolgsgeschichten // Rhetorische Tricks, die den Unterschied machen
- **Die Königsklasse:**  
Preisanker proaktiv setzen // Preisnachlässe „verkaufen“

## Referent

**Markku Klingelhöfer** ist Professor für Unternehmensführung, Managementtrainer und Wirtschaftsberater mit MBA, elfjähriger Industrieerfahrung im In- und Ausland und Dozent an der European Business School (EBS)

Prof. Klingelhöfer war zwölf Jahre lang als Unternehmensberater und Führungskraft für die Entwicklung und Umsetzung von Strategien in unterschiedlichen Geschäftsfeldern verantwortlich.

Vor seiner Industriekarriere verbrachte er drei Jahre als Hochschullehrer und Projektmanager in China und ein Jahr als Dozent in einem schottischen Hochsicherheitsgefängnis.

Herr Klingelhöfer berät zahlreiche große und mittelständische Unternehmen im In- und Ausland. Zu seinen Schwerpunkten zählen strategisches Management, Projektmanagement und Vertriebsschulungen.

